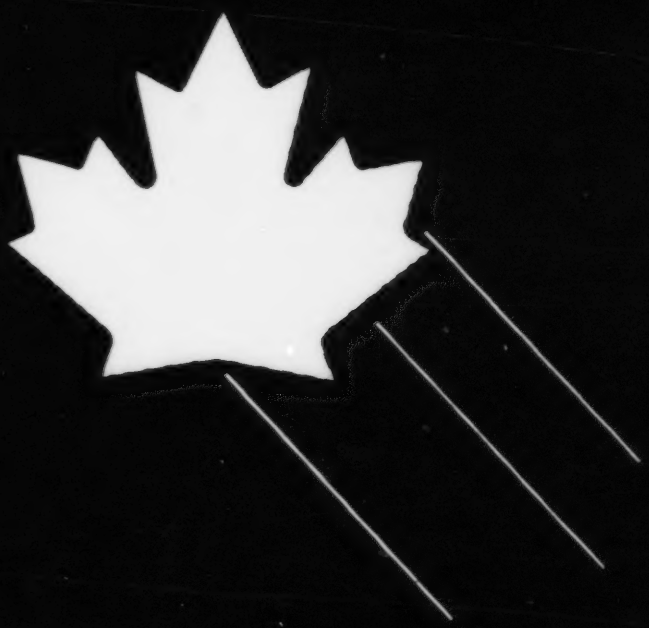
INDUSTRY

PROFILE



I+I

Distilling

Canada

90-00821/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3056

INDUSTRY PROFILE

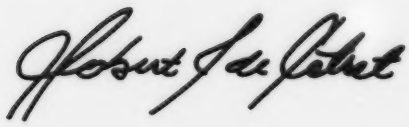
DISTILLING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian distilling industry consists of establishments producing most types of distilled spirits, in particular Canadian whisky, rum, vodka, gin, liqueurs, brandy, spirit coolers and raw ethyl alcohol. Canadian whisky is the most important product as it accounts for more than 70 percent of the value of shipments and over 95 percent of exports. It is followed by rum and vodka, each accounting for approximately 10 percent of shipments. The products are categorized as either "dark goods" such as whisky which requires aging, or "white goods" such as vodka and gin which do not. The market is divided into premium-priced and lower-priced segments. Consumers of these products are very brand-loyal.

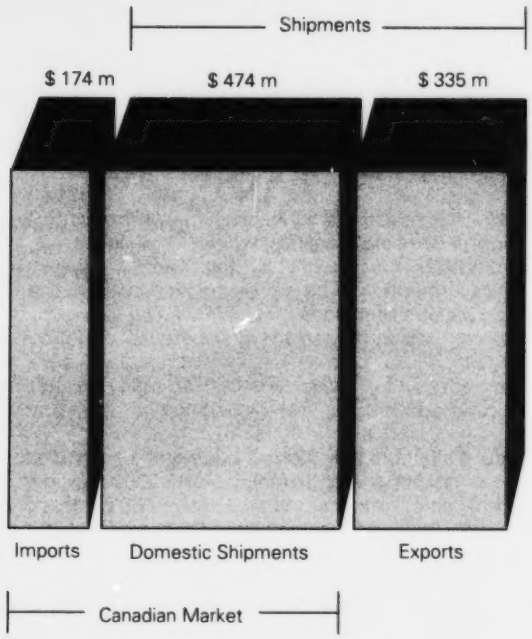
The main production inputs to the distilling industry are grain and packaging. In 1986, the industry shipped product worth $809 million from 31 establishments. Total employment stood at roughly 4400 people, of whom approximately 1000 were employed in marketing. Plants are located in all regions of Canada but are concentrated in Ontario and Quebec.

The industry has a strong export orientation. More than 40 percent, or $335 million of the total value of shipments, was exported in 1986. The major component was the $304 million in Canadian whisky exports to the United States, more than 60 percent of which are in bulk. Premium brands, however, are bottled in Canada prior to export. The industry exports much smaller volumes to Japan and the European Community (E.C.), as well as to some one hundred other countries. Imports in the same year were only $174 million and accounted for some 25 percent of the domestic market. Scotch whisky and liqueurs were the main imports, primarily from the E.C.

The distilling industry operates within a highly regulated environment. Both the federal and provincial governments have significant influence on its operations and profitability. The federal government controls aspects of plant layout, product standards, product labelling, and levels of excise duty, federal sales tax and the price of grain inputs. Provincial governments influence the price and availability of distilled spirits through provincial taxes, liquor control boards' price mark-ups, and control over retailing and distribution of distilled spirits. Both levels of government apply restrictions on advertising and promotion.

The four largest corporations in this industry account for roughly three-quarters of total shipments. The industry is dominated by two multinationals, Joseph E. Seagram & Sons and Hiram Walker-Allied Vintners. The parent firms of both companies have worldwide holdings in the distilling and winery sectors. They own or market many of the popular European brands of Scotch and Irish whisky, cognacs and liqueurs as well as Canadian whisky. Seagram is Canadian-owned, although the Canadian operations of the company account for only five percent of its worldwide sales. Hiram Walker-Allied Vintners is now owned by Allied Lyons PLC of the United Kingdom. A few smaller distilling companies are Canadian-owned.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

Performance

The performance of the Canadian distilling industry is being influenced by changes in demand and declines in the consumption of spirits generally. This shrinkage of the market has contributed to excess capacity and reduced production. Production has declined more markedly than industry shipments due to the need to draw down excessive inventory levels of aged product. Nonetheless, the industry is mature and financially strong, although recent acquisitions, and the high costs of carrying large whisky inventories have reduced profits.

Demand for distilled spirits has been declining. Per capita consumption peaked in 1979 at 3.33 litres of absolute alcohol. It has since declined by 20 percent to 2.60 litres in 1986, a consumption equivalent to the low levels characteristic of the early 1970s. This decline has occurred partially because there is a perception that distilled spirits are stronger and more intoxicating than either beer or wine.

There has also been a shift in demand within the distilled spirits industry in North America. "Dark goods," such as whiskies, have lost market share to "white goods," such as vodka and light rum, because of the increasing consumer preference for lighter tasting beverages. Liqueurs and spirit coolers have also made market gains. This shift is further exacerbating the position of the Canadian industry, as Canadian whisky has been its mainstay.

Consumption of spirits generally, and of "dark goods" specifically, has also declined in the U.S. market, although at a slower rate than the drop in Canadian consumption. Canadian whisky nevertheless has maintained its U.S. market share, whereas bourbon, its major whisky competitor, has lost ground. The success of the Canadian product is partially due to the perception that it is "lighter" than either Scotch or bourbon. "Canadian" is now the largest selling category of whisky in the United States.

In spite of these trends, the premium-priced whisky market has held steady and some increased demand is being forecast for these goods in the future.

The industry's real output, however, has been declining, as has employment. As a result, some rationalization has been taking place — there were two fewer distilleries in 1986 than in 1982. Current production levels are a little over one-third of the peak 1980 level. Capacity-utilization rates are now less than 50 percent of distilling capacity and around 60 percent of bottling capacity.

The industry has taken the position that increases in the rates of taxation and subsequent price increases have contributed to consumer resistance and reduced consumption. In 1981, the federal excise duty was linked to the consumer price index, and it was adjusted frequently. The indexation ended in 1985, but further tax increases have taken place since then. Provincial taxes and mark-ups are applied on an ad valorem basis to the delivered cost of the product and thus magnify the impact of the increases in federal duties. Taxes, both federal and provincial, now account for some 85 percent of the retail price of spirits in Canada.

Distilled spirits bear a higher rate of tax on an alcohol-content basis than other alcoholic beverages. Wine attracts an average of $3.73 in excise tax per litre of absolute alcohol (LAB) as compared to excise duties of $3.86/LAB for beer and $10.73/LAB for spirits.

Over the past 10 years, capital spending for new equipment and machinery has remained relatively stable. However, investments in affiliates have increased dramatically with a rise in acquisition activity. Some companies have diversified into other sectors, although most of the acquisition activity is within the distilling sector.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Canadian distillers have a solid, worldwide reputation for quality, particularly for Canadian whisky. The domestic distilling industry is large by world standards and includes one of the largest, most modern distilleries in the world. The industry is able to take full advantage of available economies of scale.

The "dark goods" segment of the industry, because of the length of time these goods must be held in inventory, is sensitive to interest costs. Regular whisky must age for at least three years; premium brands, for up to 12 years. As noted previously, this is the major product of the Canadian industry.

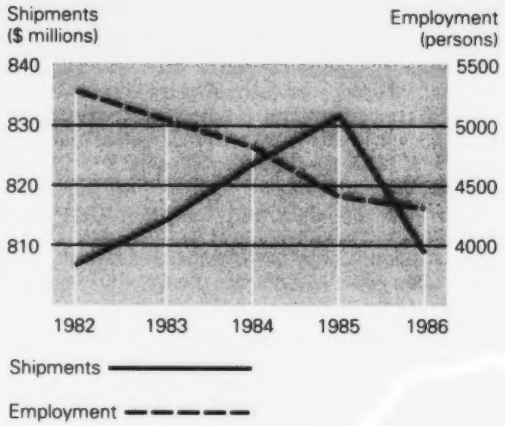
Grain inputs, primarily corn, account for five percent of the cost of production, while packaging materials represent more than 40 percent. The cost of the malt used in distilling is higher for Canadian distillers than for their U.S. counterparts. However, malt costs are an extremely small portion of total production costs.

The industry is limited in its ability to expand its domestic market because restrictions on advertising and promotion applied to distilled products are greater than the restrictions on those beverages against which distilled spirits compete. Brand recognition and consumer loyalty are very important to the distilling industry. Restrictions on advertising and promotion, therefore, make it difficult for the industry to introduce new products to increase market share and compete against other beverages. Furthermore, distribution and product availability are restricted, as distilled spirits for home consumption are sold only through provincial liquor control outlets.

Trade-related Factors

Tariffs are levied on distilled spirit imports worldwide. Canadian tariffs range from C$0.20 per proof gallon for whisky to C$1.00 per proof gallon for rum. Some spirits not produced in Canada, such as tequila, enter duty-free. U.S. tariffs range from US$0.24 per proof gallon for Scotch and Irish whiskies (C$0.29 based on an exchange rate of US$1=C$1.21) to US$3.40 (C$4.11) per proof gallon for some brandies. Excise duties on imports, equivalent to those applied to domestically produced products, also apply in both countries. Complex systems of tariffs are in effect in the E.C. and Japan, but they are not as significant as non-tariff barriers.

Non-tariff barriers have a significant influence on world trade in distilled spirits. An important element is whether a spirit is recognized as a distinctive product in the legislation of the importing country. Such recognition protects the product from being blended with any other, adds to its prestige and enhances marketing efforts. Canada, for example, recognizes Scotch and Irish whiskies, cognac and armagnac as distinctive products. Canadian distillers have been seeking this recognition for Canadian whisky in Europe, particularly within the E.C. Lack of such recognition in Europe has constrained Canadian marketing efforts. Canadian whisky is recognized in the United States, a fact that has contributed to its market acceptance there.



Total Shipments and Employment

In Canada, distillers can import bulk spirits only for blending with domestic spirits. Regulations preclude the domestic bottling of distinctive products such as Scotch whisky, Irish whisky, cognac, armagnac and tequila by the Canadian industry. These products may be imported and bottled without blending only by provincial liquor control authorities or their agents. Premium-brand products, however, continue to be imported in bottles.

In 1988, after a formal complaint by the E.C. on the pricing, distribution and retailing practices of provincial liquor control boards, a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Panel found these practices were inconsistent with international trading rules. The Panel Report has been adopted by the GATT Council and Canada has agreed to report back to the Council by the end of 1988 on the measures it will take to comply.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), Canada will grant U.S. products national treatment for listing of distilled spirit products, eliminate all differential price mark-ups, except for those which cover a reasonable cost of service, and rescind any measure requiring distilled spirits imported in bulk from the United States for bottling to be blended with domestically produced distilled spirits. Canada will also grant bourbon distinctive product recognition for the purposes of standards and labelling. Tariffs on whisky and rum will be eliminated immediately; all other tariffs will be phased out in equal increments over a period of 10 years. Relevant excise duties will continue to be applied by both countries.

Technological Factors

The distilling industry in all countries uses traditional, mature technology. The Canadian distilling industry is as technologically sophisticated as its major competitors. Technology development is primarily carried out by production equipment suppliers, while the distillers themselves focus on product development.

New product development is increasingly important as the industry tries to stem declining consumption. Canadian distillers have recently introduced new products into the Canadian market, including light beverages such as fruit-flavoured schnapps, cream liqueurs and spirit coolers.

Other Factors

In so far as the industry depends on exports, it is sensitive to exchange-rate fluctuations. The favourable exchange rate between Canada and the United States has likely contributed to the positive performance of Canadian whisky against Scotch and Irish whiskies in the U.S. market.

3. Evolving Environment

Taxation levels and their impact on consumption will continue to be a concern to the industry. It considers domestic taxation levels to be the major contributing factor in the decline of consumption. The United States is considering modifications to its excise taxes which could result in retail price increases as high as 47 percent. Such price shocks could result in an accelerated decline in consumption, which in turn could reduce Canadian exports to that market.

Public attitudes toward intoxication, especially of drinking and driving, and health-related concerns over the consumption of alcohol, will continue to affect the industry and curtail demand for these products in the North American market.

In the face of declining consumption, the major firms will continue to consolidate or rationalize domestic operations to improve capacity-utilization rates and to seek increased market presence through acquisitions. The concentration and internationalization of the industry will thus increase.

Exports will remain crucial to maintain production levels. The United States will continue to be of prime importance for Canadian whisky because of the established brand loyalties of consumers there in both premium- and regular-priced brands. A key to expanding offshore markets, particularly in the E.C., will be to obtain distinctive product recognition for Canadian whisky. Such recognition would provide opportunities particularly for premium brands.

Provincial policies relating to the pricing, listing and distribution of spirits have not been major factors affecting competitiveness because of the international nature of the Canadian distilling industry. Therefore, any changes to those policies as a result of either the FTA or GATT are expected to have little impact.

The position of Canadian exports in the U.S. market will improve in relation to other countries because of the tariff reductions arising from the FTA. The overall impact, however, is not likely to be significant.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian industry includes some of the largest distilling companies in the world, which have both the market expertise and the strength to pursue opportunities as they arise.

The industry is internationally competitive and will remain so in its export market for whisky. It should also be able to withstand the threat of import competition from "white goods" and the increasingly popular spirit cooler segment of the market.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Distilling
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2934

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 1121 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	31	33	32	32	30	31
Employment	6 209	5 282	5 027	4 790	4 454	4 358
Shipments ($ millions)	433	807	814	823	832	809
('000 hl of absolute alcohol)	1 522	1 610	1 595	1 607	1 519	N/A
Production ('000 hl of absolute alcohol)	1 618	1 464	1 167	1 152	N/A	N/A
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	377.7	290.2	300.2	279.5	278.1	265.8
Investment ($ millions)	30.0	36.0	28.1	28.1	28.8	35.9
Profits after tax ($ millions)	78.7	227.2	177.0	51.7	75.7	N/A
(% of income)	16.9	24.8	19.7	5.9	7.8	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	232	345	354	388	363	335
Domestic shipments ($ millions)	201	462	460	435	469	474
Imports ($ millions)	59	157	132	165	153	174
Canadian market ($ millions)	260	619	592	600	622	648
Exports as % of shipments	53.6	42.8	43.5	47.2	43.6	41.4
Imports as % of domestic market	22.8	25.3	22.3	27.5	24.6	26.9

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	9	72	—	19
	1983	8	73	—	19
	1984	9	69	—	22
	1985	7	73	—	20
	1986	8	70	—	22

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	96	1.0	1.0	2.0
	1983	96	1.5	1.0	1.5
	1984	97	1.0	1.0	1.0
	1985	96	1.5	1.0	1.5
	1986	96	1.1	1.1	1.5

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	6	24	45	16	9
Employment – % of total	N/A	27	57	N/A	N/A
Shipments – % of total	N/A	22	59	N/A	N/A

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Joseph E. Seagram & Sons	Canadian	Quebec, Ontario
Hiram Walker - Allied Vintners	British	Ontario, British Columbia
Corby Distillers	British	Ontario

Note : Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3056

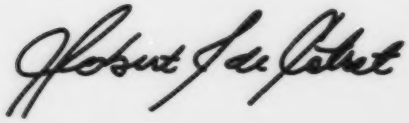
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
DISTILLERIE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

La distillerie, ou industrie de la distillation, regroupe les établissements distillant la plupart des types de spiritueux, notamment le whisky canadien, le rhum, la vodka, le gin, les liqueurs, le brandy, les boissons rafraîchissantes à base de spiritueux et l'alcool éthylique pur. Le whisky canadien est le plus important produit de ce secteur, comptant pour plus de 70 p. 100 de la valeur des expéditions et pour plus de 95 p. 100 des exportations. Il est suivi du rhum et de la vodka, représentant chacun environ 10 p. 100 des expéditions. Les spiritueux sont classés en 2 catégories : les alcools « colorés » tels que le whisky, soumis au vieillissement, et les alcools « blancs » comme la vodka et le gin, qui ne le sont pas. Le marché est divisé entre le secteur des produits de première qualité et celui des produits bon marché. Les consommateurs sont en général très fidèles à leur marque préférée.

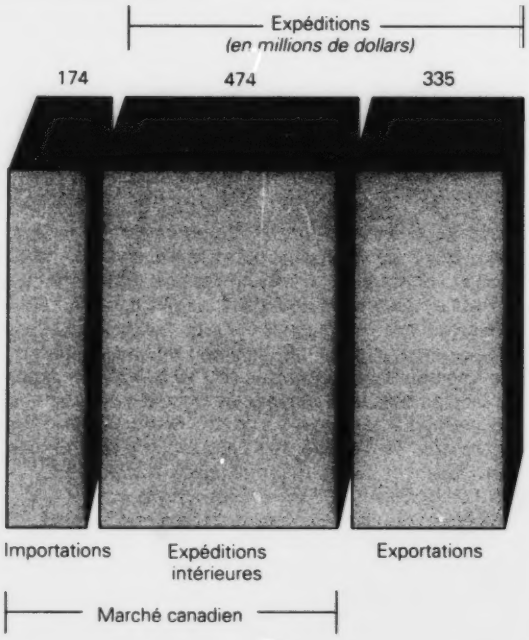
Les 2 principaux éléments dans le commerce des spiritueux sont les céréales et l'emballage. En 1986, cette industrie expédiait pour 809 millions de dollars de produits provenant de 31 établissements et employait près de 4 400 personnes, dont environ 1 000 étaient affectées à la commercialisation. Les distilleries se trouvent partout au Canada, mais surtout en Ontario et au Québec.

Cette industrie dépend des exportations : en 1986, ses ventes à l'étranger se chiffraient à 335 millions de dollars, soit plus de 40 p. 100 de la valeur totale de ses expéditions. De ce chiffre, les exportations de whisky canadien vers les États-Unis comptaient pour 304 millions. Plus de 60 p. 100 du whisky canadien vendu aux États-Unis étaient expédiés en vrac, mais les marques de première qualité étaient embouteillées au Canada avant d'être exportées. Des quantités moins importantes sont également importées par le Japon, la CEE et par une centaine d'autres pays. Toujours en 1986, les importations ne s'élevaient qu'à 174 millions, soit environ 25 p. 100 du marché intérieur, et se composaient de whisky écossais et de spiritueux, provenant surtout de la CEE.

La distillerie est une industrie très réglementée. La réglementation fédérale régit l'aménagement des distilleries, les normes de qualité, l'étiquetage, les droits d'accise et les taxes de vente fédérales, de même que le prix des céréales constituant la matière première. Les règlements provinciaux influent sur le prix et la disponibilité des spiritueux au moyen de taxes provinciales, ainsi que de majorations et de méthodes de vente au détail et de distribution pratiquées par leurs régies des alcools. Les 2 ordres de gouvernement exercent un contrôle sur la publicité et la commercialisation.

Les 4 plus grandes sociétés assurent les trois quarts environ du total des expéditions. L'industrie est dominée par 2 multinationales : Joseph E. Seagram & Sons et Hiram Walker-Allied Vintners. Leurs sociétés mères exercent leurs activités à l'échelle mondiale dans l'industrie vinicole et celle de la distillation. Elles possèdent ou commercialisent un grand nombre de marques européennes de whisky écossais et irlandais, de cognac et d'autres spiritueux, ainsi que de whisky canadien. La société Seagram est de propriété canadienne, même si ses activités au Canada ne comptent que pour 5 p. 100 de son chiffre d'affaires mondial. Hiram Walker-Allied Vintners appartient maintenant à Allied Lyons PLC de Grande-Bretagne. Il existe également quelques autres distilleries de propriété canadienne.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Rendement

Le rendement de la distillerie canadienne est tributaire des fluctuations de la demande et du déclin général de la consommation de spiritueux. Ce resserrement du marché a entraîné une surcapacité et une baisse de la production. La production a décliné davantage que les expéditions en raison surtout du besoin de réduire les stocks de whisky âgé. Cette industrie est néanmoins bien établie et financièrement saine, même si ses bénéfices ont quelque peu fléchi en raison de ses récentes acquisitions et du coût élevé entraîné par l'entreposage d'importants stocks de whisky.

La demande de spiritueux est actuellement en baisse. La consommation par personne, qui atteignait en 1979 un sommet de 3,33 L d'alcool absolu, est passée à 2,60 L en 1986, soit un recul de 20 p. 100, équivalant aux faibles niveaux enregistrés au début des années 70. Cette régression est due en partie à la croyance généralisée que les spiritueux sont plus forts et plus enivrants que la bière ou le vin.

En Amérique du Nord, la demande de spiritueux s'est transformée. Les alcools « colorés », tels que les whiskies, ont perdu leur part du marché au profit des alcools « blancs » comme la vodka et le rhum léger, en raison de la préférence des consommateurs pour les boissons légères. Les spiritueux et les boissons rafraîchissantes à base de spiritueux ont également enregistré des gains. Ce changement défavorise la distillerie canadienne, dont le whisky canadien est le principal produit.

La consommation de spiritueux et celle d'alcools colorés plus particulièrement, est en recul aux États-Unis, à un rythme toutefois moins rapide qu'au Canada. Le whisky canadien a conservé sa part du marché américain, tandis que le bourbon, son principal concurrent, a perdu du terrain. Le succès du produit canadien résulte du fait qu'on le croit plus « léger » que le scotch ou le bourbon. Le whisky canadien est le whisky le plus en demande aux États-Unis. Malgré ces tendances, les whiskies de première qualité ont su conserver leur part du marché. Cette situation pourrait déboucher sur une augmentation de la demande de tels produits.

La production réelle de cette industrie est en régression, de même que le nombre d'emplois. L'industrie a dû rationaliser ses opérations; en 1986, on comptait 2 distilleries de moins qu'en 1982. La production actuelle est à peine supérieure au tiers du niveau record de 1980. En conséquence, le taux d'utilisation des installations se situe à moins de 50 p. 100 de la capacité de distillation et à environ 60 p. 100 de la capacité d'embouteillage.

Les représentants de cette industrie soutiennent que les augmentations de taxes et les hausses de prix ont contribué à renforcer la résistance des consommateurs et à réduire les ventes. En 1981, les droits d'accise étaient liés à l'indice des prix à la consommation et ils ont été fréquemment modifiés. Cette indexation a pris fin en 1985, bien que d'autres augmentations de taxes aient été levées depuis. Les taxes provinciales, de même que les majorations effectuées par les régies provinciales des alcools, sont calculées selon la valeur du produit livré, et ont pour effet d'amplifier les répercussions de l'augmentation des droits fédéraux. Les taxes fédérales et provinciales constituent environ 85 p. 100 du prix de détail des spiritueux au Canada.

Selon leur teneur en alcool, les spiritueux sont soumis à des taxes plus élevées que toutes les autres boissons alcoolisées. Les droits d'accise sur les vins sont en moyenne de 3,73 $ CAN/L d'alcool absolu, contre 3,86 $ CAN pour la bière et 10,73 $ pour les spiritueux.

Ces 10 dernières années, les dépenses en immobilisations au chapitre du matériel et des installations des sociétés sont restées relativement stables. Toutefois, les investissements dans les filiales ont augmenté en raison de nombreuses acquisitions. Un certain nombre d'entreprises ont diversifié leurs activités, mais la plupart de leurs acquisitions touchent le secteur de la distillation.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les distilleries canadiennes sont mondialement réputées pour la qualité de leurs produits, particulièrement le whisky canadien. Cette industrie canadienne de la distillation est importante et compte une des plus grandes et des plus modernes distilleries au monde.

Le secteur des alcools « colorés » est sensible aux fluctuations des taux d'intérêt parce que les produits doivent être entreposés un certain temps. Le whisky ordinaire doit vieillir pendant au moins 3 ans et les marques de première qualité, jusqu'à 12 ans.

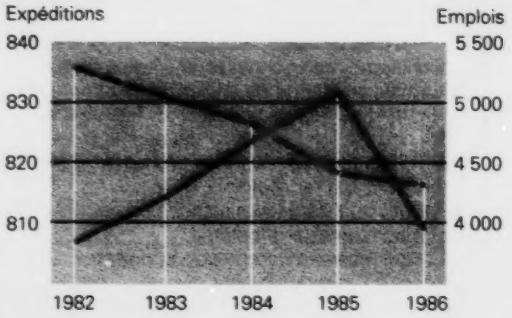
Les céréales utilisées comme matières premières, surtout le maïs, comptent pour 5 p. 100 des coûts de production, alors que les coûts d'emballage en représentent plus de 40 p. 100. Le malt utilisé par les distillateurs canadiens leur coûte plus cher qu'à leurs voisins américains. Toutefois, le coût du malt ne constitue qu'une infime portion du total des coûts de production.

Les possibilités pour cette industrie d'élargir son marché intérieur sont limitées, en raison des restrictions s'appliquant à la publicité et à la commercialisation des spiritueux. Celles-ci sont plus sévères que pour les autres boissons qui leur font concurrence. L'image de marque et la fidélité des consommateurs sont des facteurs très importants pour l'industrie de la distillation. Pour cette raison, les restrictions imposées à la publicité et à la commercialisation rendent difficile le lancement de nouveaux produits. En outre, la distribution et la disponibilité des produits sont également limitées, les consommateurs ne pouvant se procurer des spiritueux que dans les magasins des régies provinciales des alcools.

Facteurs liés au commerce

Tous les pays imposent des droits de douane sur les importations de spiritueux. Le Canada applique des tarifs allant de 20 ¢ CAN le gallon de preuve pour le whisky et de 1 $ CAN pour le rhum. Certains spiritueux qui ne sont pas fabriqués au Canada, comme la tequila, sont admis en franchise. Les États-Unis imposent des tarifs allant de 24 ¢ US le gallon de preuve pour les whiskies écossais et irlandais, soit 29 ¢ CAN à raison de 1,21 $ CAN le dollar US, à 3,40 $ US, soit 4,11 $ CAN, le gallon de preuve pour certains brandies. Les 2 pays imposent également des droits d'accise équivalant à ceux levés sur les spiritueux distillés au pays. Des barèmes complexes de droits de douane sont en vigueur dans les pays de la CEE et au Japon, mais ils ne sont pas aussi importants que les barrières non douanières.

Les barrières non douanières jouent un rôle important dans le commerce mondial des spiritueux. Reconnaître un alcool particulier comme un produit unique selon la loi du pays importateur constitue un facteur essentiel. Une telle distinction évite que le produit ne soit mélangé à un autre, augmente sa réputation et en facilite la commercialisation. Ainsi, le Canada reconnaît les whiskies écossais et irlandais, le cognac et l'armagnac comme produits uniques. Les distillateurs canadiens recherchent depuis longtemps cette marque de distinction pour le whisky canadien en Europe, particulièrement au sein de la CEE; l'absence d'une telle reconnaissance a voué à l'échec leurs efforts de commercialisation. Le whisky canadien est reconnu aux États-Unis.



Au Canada, les distillateurs ne sont autorisés à importer des spiritueux en vrac que pour les mélanger à des alcools canadiens. Ces règlements empêchent donc l'embouteillage au Canada de produits uniques tels que le whisky écossais et irlandais, le cognac, l'armagnac et la tequila. Seules les régies provinciales des alcools ou leurs agents sont autorisés à importer et à embouteiller ces produits, sans les mélanger. Les marques de première qualité continuent toutefois d'être importées en bouteilles.

En 1988, à la suite d'une plainte officielle déposée par la CEE au sujet des méthodes utilisées par les régies provinciales des alcools, plainte portant sur l'établissement des prix, la distribution et la vente au détail, un comité du GATT a conclu que ces pratiques contrevenaient aux règlements du commerce international. Le rapport du comité a été entériné par le conseil du GATT et le Canada devra faire connaître, d'ici la fin de 1988, les mesures prises pour se conformer à ces directives.

Dès son entrée en vigueur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis accordera le traitement national aux spiritueux américains à des fins d'inscription au catalogue, éliminera les écarts de prix à l'exception des frais de service raisonnables et annulera toute disposition exigeant que les spiritueux importés en vrac des États-Unis pour être embouteillés soient mélangés à des spiritueux canadiens. En outre, le Canada reconnaîtra le bourbon à titre de produit unique à des fins de normes et d'étiquetage. Les tarifs sur le whisky et le rhum seront abolis; tous les autres tarifs seront éliminés par étapes égales sur 10 ans. Les 2 pays continueront d'appliquer les droits d'accise pertinents.

Facteurs technologiques

Dans tous les pays, les distillateurs utilisent des techniques traditionnelles arrivées à maturité. L'industrie canadienne de la distillation est sur le plan des techniques de pointe aussi avancée que ses principales concurrentes. Ce sont surtout les fournisseurs de matériel de production qui s'intéressent à la technologie, alors que les distillateurs orientent leurs efforts vers la mise au point de nouveaux produits.

Cette industrie accorde une importance croissante à l'innovation pour essayer d'enrayer la baisse de la consommation. Les distillateurs canadiens ont lancé dernièrement de nouveaux produits sur le marché intérieur, soit des boissons légères telles que des eaux-de-vie parfumées aux fruits, des liqueurs à la crème et des boissons rafraîchissantes à base de spiritueux.

Autres facteurs

Comme cette industrie est fortement orientée vers l'exportation, elle est très sensible aux fluctuations des devises. Le taux de change favorable entre le Canada et les États-Unis a sans doute contribué à la popularité du whisky canadien sur le marché américain, par rapport aux whiskies écossais et irlandais.

3. Évolution de l'environnement

Les taxes et leur effet sur la consommation continuent d'être une des préoccupations de cette industrie. Celle-ci estime que les taxes imposées sur ses produits sont la cause du déclin de la consommation. Les États-Unis envisagent des modifications à leurs taxes d'accise, modifications qui pourraient entraîner des augmentations du prix de détail allant jusqu'à 47 p. 100. Des hausses aussi importantes pourraient provoquer une chute encore plus rapide de la consommation, ce qui réduirait les exportations de produits canadiens vers ce marché.

La prise de conscience du public face à l'ivresse, à la conduite en état d'ébriété de même qu'aux effets nocifs de l'alcool sur la santé, continuera d'avoir des répercussions sur le chiffre d'affaires de cette industrie et réduira la demande sur le marché nord-américain.

Face au ralentissement de la consommation, les principales sociétés continueront de consolider ou de rationaliser leurs activités au Canada afin d'améliorer le taux d'utilisation de leurs installations et chercheront à augmenter leur part du marché au moyen d'acquisitions. La concentration et l'internationalisation de cette industrie devraient alors augmenter.

L'exportation demeurera un facteur essentiel du maintien des taux de production. Le marché des États-Unis continuera d'être le plus important pour le whisky canadien, en raison de la popularité de nombreuses marques auprès des consommateurs, tant pour les produits de première qualité que pour ceux à prix moyens. L'expansion des marchés étrangers, particulièrement dans les pays de la CEE, repose sur la reconnaissance du whisky canadien à titre de produit unique dans ces pays. Une telle démarche favoriserait les marques de première qualité.

Les changements apportés aux différentes politiques provinciales d'établissement des prix, d'inscription au catalogue et de distribution des spiritueux importés, qu'ils résultent des règlements du GATT ou de l'Accord de libre-échange, ne devraient avoir que peu d'effets sur la distillerie canadienne, en raison du caractère international de celle-ci.

La place des exportations canadiennes sur le marché des États-Unis s'améliorera par rapport à celle des autres pays, en raison des réductions de tarifs liées à l'Accord.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne de la distillation compte quelques-unes des plus importantes sociétés au monde qui possèdent la force et les compétences en commercialisation nécessaires pour profiter des occasions qui se présenteront.

Cette industrie est compétitive sur le plan international et le demeurera sur le marché de l'exportation de ses whiskies. Elle sera également en mesure de faire face à la concurrence des alcools « blancs » importés, ainsi qu'à la popularité croissante des boissons rafraîchissantes à base de spiritueux.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Distillerie
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2934

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1121 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	31	33	32	32	30	31
Emplois	6 209	5 282	5 027	4 790	4 454	4 358
Expéditions*	433	807	814	823	832	809
Expéditions**	1 522	1 610	1 595	1 607	1 519	n.d.
Production**	1 618	1 464	1 167	1 152	n.d.	n.d.
Produit intérieur brut***	377,7	290,2	300,2	279,5	278,1	265,8
Investissements*	30,0	36,0	28,1	28,1	28,8	35,9
Bénéfices après impôts*	78,7	227,2	177,0	51,7	75,7	n.d.
(en % des revenus)	16,9	24,8	19,7	5,9	7,8	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	232	345	354	388	363	335
Expéditions intérieures*	201	462	460	435	469	474
Importations*	59	157	132	165	153	174
Marché intérieur*	260	619	592	600	622	648
Exportations (en % des expéditions)	53,6	42,8	43,5	47,2	43,6	41,4
Importations (en % du marché intérieur)	22,8	25,3	22,3	27,5	24,6	26,9

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	9	72	—	19
	1983	8	73	—	19
	1984	9	69	—	22
	1985	7	73	—	20
	1986	8	70	—	22

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	96	1,0	1,0	2,0
	1983	96	1,5	1,0	1,5
	1984	97	1,0	1,0	1,0
	1985	96	1,5	1,0	1,5
	1986	96	1,1	1,1	1,5

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	6	24	45	16	9
Emplois (en %)	n.d.	27	57	n.d.	n.d.
Expéditions (en %)	n.d.	22	59	n.d.	n.d.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Joseph E. Seagram & Sons	canadienne	Québec, Ontario
Hiram Walker-Allied Vintners	britannique	Ontario, Colombie-Britannique
Distilleries Corby Limitée	britannique	Ontario

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les quantités indiquées sont exprimées en milliers d'hectolitres d'alcool absolu.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.